



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Кто такой предприниматель?



Предприниматель — человек, который создает собственное дело, вкладывает в него время и деньги на свой страх и риск

Как найти идею для бизнеса?



Научиться видеть
привычные вещи
под другим углом



Поискать среди того,
что хорошо получается



Сделать бизнес
на том, что любите —
на вашем хобби

Отвечаем себе на следующие вопросы

?

— Что у меня хорошо получается?

— Чем я увлекаюсь?

— Чем я занимаюсь в свободное время?

— Чем бы я занимался, если бы не было школы?

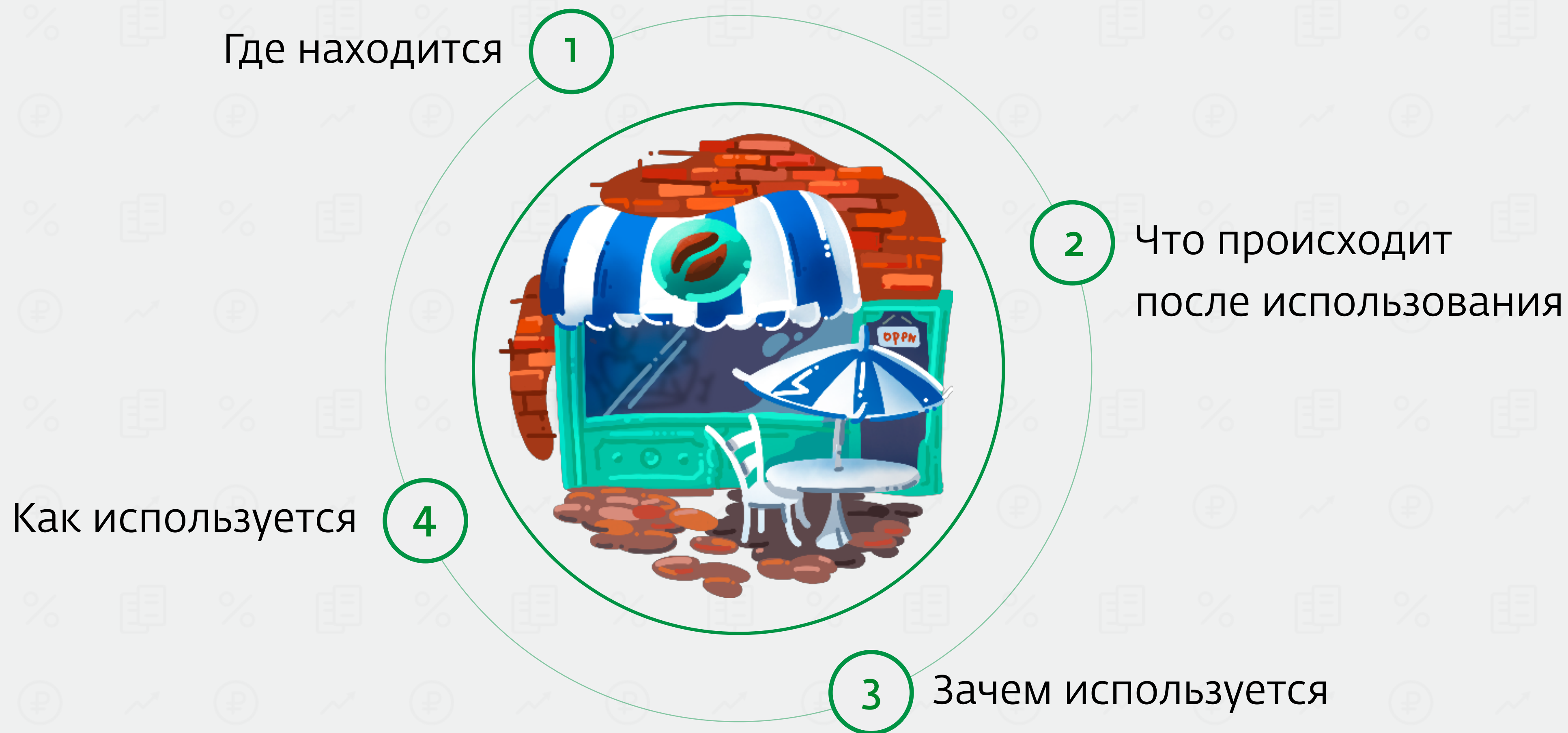
Записываем ответы и из них формируем идеи

Выбираем ту идею, которая больше всех нравится, и анализируем

Для успешного анализа нужно проработать следующие пункты:

- 1 Суть вашего продукта/услуги
- 2 Ваш рынок
- 3 Целевая аудитория продукта/услуги
- 4 Ваши конкуренты

Суть вашего продукта/услуги



Сколько денег в рынке

1

2

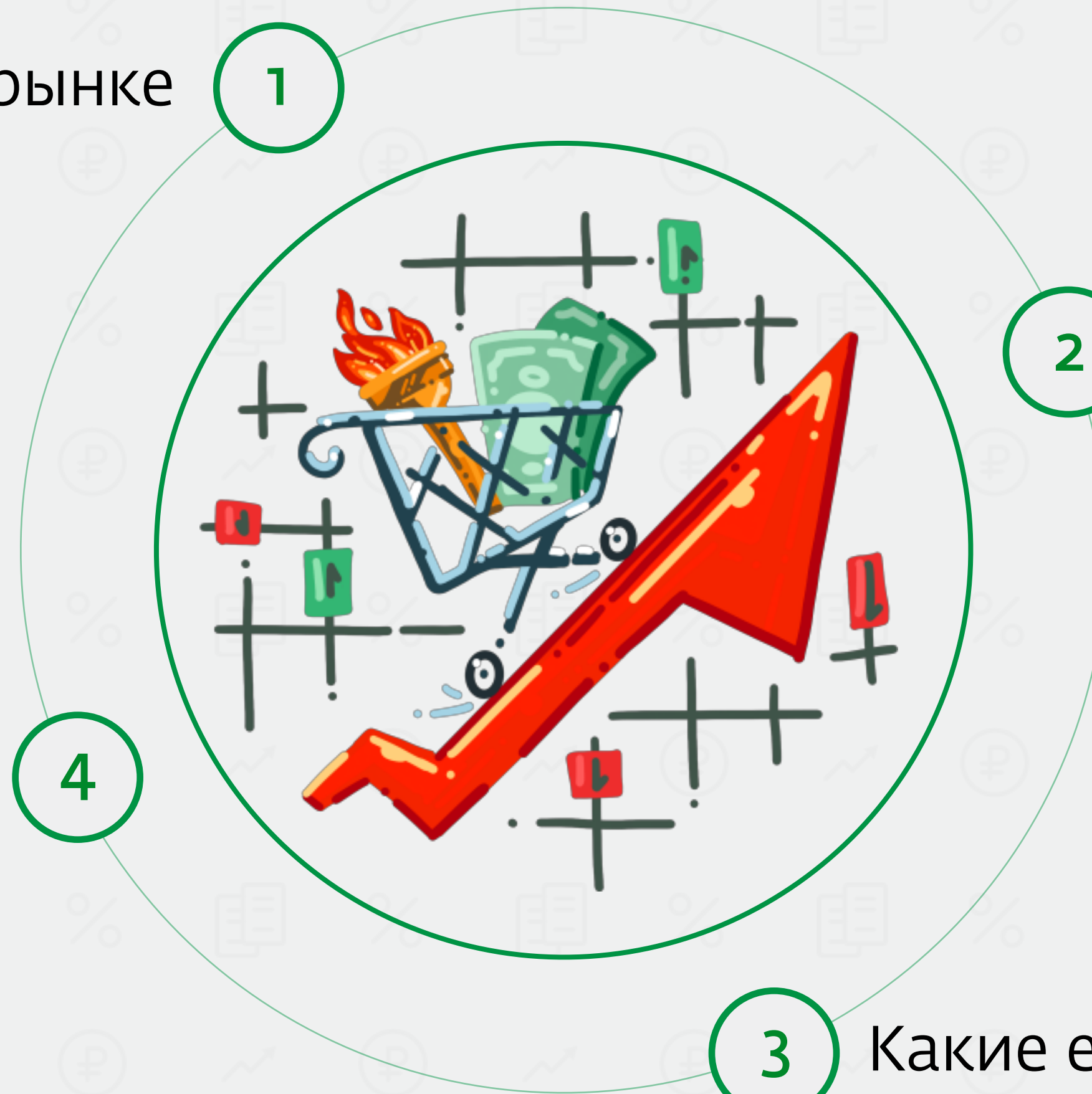
Какие есть тренды

Растет или падает

4

3

Какие есть особенности
(возможности и опасности)



Конкуренты

Какой продукт делают

1



Чем выделяются

3

2

Как пришли к тому результату, который есть сейчас

Целевая аудитория

Кто ваши клиенты?

(пол, возраст, место жительства, кем работает, уровень дохода, чем увлекается/интересуется)



2 Какую их проблему решает наш продукт

3 Где их найти

Как понять, что идея интересная?

1 Смотрим на анализ

- ✓ Рынок растет (денег становится больше)
- ✓ Есть успешные конкуренты
- ✓ Многие люди испытывают проблему, которую вы решаете

2 Делаем минимальный продукт

Минимальный продукт (MVP)

- 1 Представляете, как будет выглядеть идеальная версия вашего продукта
- 2 Выделяете только самое нужное
- 3 На основе этого делаете минимальный продукт и продаете
- 4 Собираете обратную связь и дорабатываете
- 5 Постоянная доработка на основе все новой и новой обратной связи

Откуда бизнесу взять деньги, кроме сбережений основателя и его семьи?



Кредит в банке



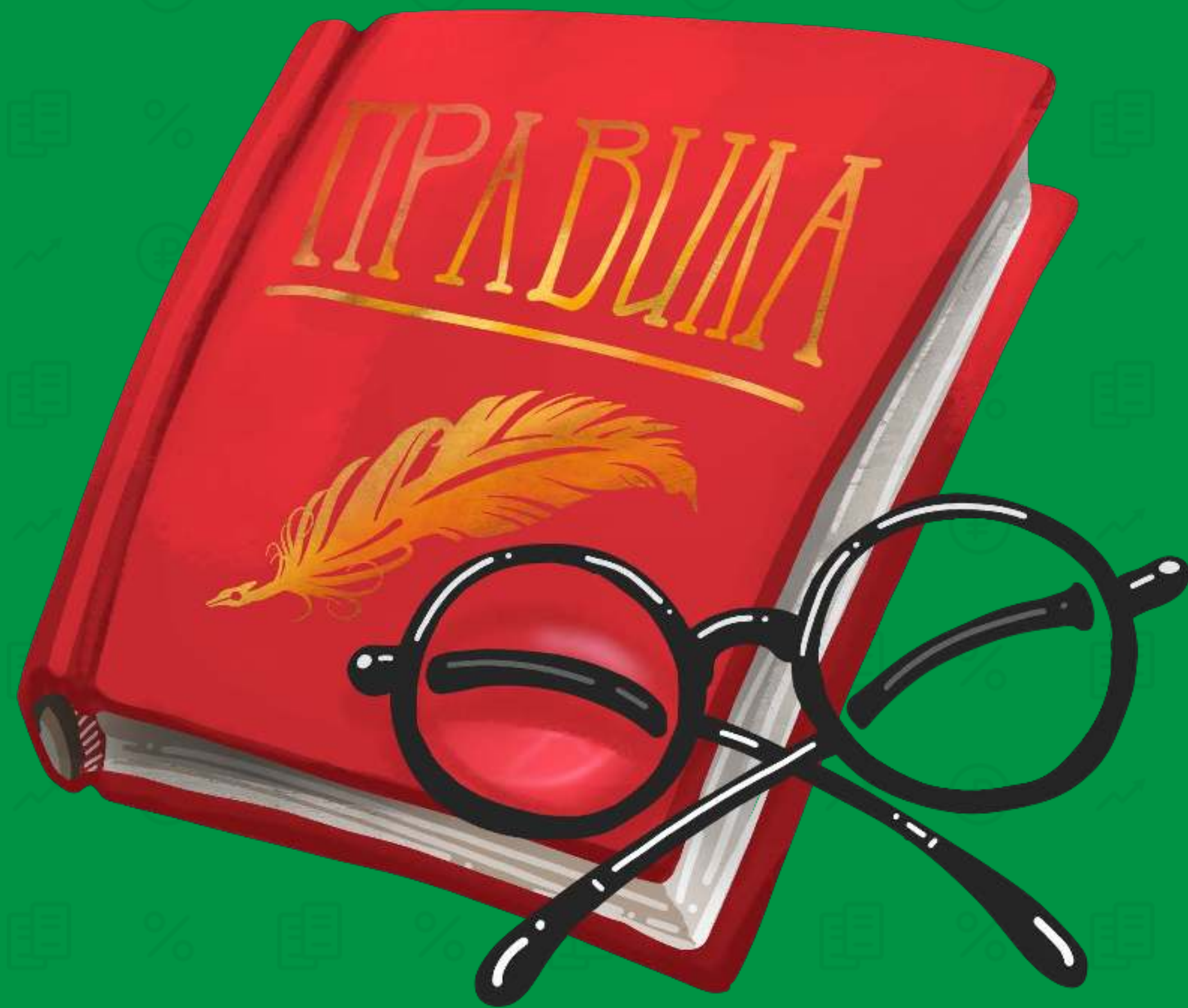
Привлечь инвестиции

Инвестиции

- ▶ Инвестор предоставляет вам необходимую для запуска бизнеса сумму
- ▶ За это он получает долю в вашем бизнесе и в дальнейшем имеет соответствующий процент от прибыли
- ▶ Инвестору необходимо доказать, что ваш бизнес станет успешным
- ▶ После получения инвестиций вы не несете никаких финансовых рисков — в случае провала вы ничего не должны инвестору

Кредит

- ▶ Банк предоставляет вам необходимую для запуска бизнеса сумму на определенный срок
- ▶ Вы обязуетесь вернуть эту сумму банку до окончания срока
- ▶ Как правило, сумма возвращается постепенно, путем регулярных отчислений
- ▶ За пользование деньгами вы платите банку процент от взятой в кредит суммы



ПРАВИЛА ИГРЫ

Правила игры

- ▶ Участники делятся на команды
- ▶ Все команды живут в одном городе, каждая команда создает новый проект
- ▶ Игра длится несколько игровых лет, за которые вы:
 - придумываете идею
 - находите деньги
 - начинаете работать и решаете возникающие проблемы
- ▶ В игре существуют личные и командные цели:
 - **основная задача каждой команды** – заработать наибольшую прибыль
 - **основная задача каждого участника** – заработать как можно больше денег

Правила игры

- ▶ В начале игры вы сможете ознакомиться с картой вашего города
- ▶ Проанализировав, какого бизнеса не хватает городу, вы можете придумать свой проект
- ▶ У каждой команды есть своя зона на карте, внутри которой она может реализовывать свой проект
- ▶ Вашей первой задачей будет придумать проект и название



МОРОЖКА

АВТОСЕРВИС

велосипед

1

1

1

2

2

2

ягодная

одежда

лодочная станция

3

1

продукты

3

2

2

кофе с собой

3

3

3

4

4

4

4

4

ресторан

5

сахарная вата

5

5

5

5

5

Правила игры

- ▶ Чтобы начать работать, нужен стартовый капитал
- ▶ Часть денег вы возьмете из личных средств, остальное — придется искать
- ▶ У каждого в начале игры есть **2000 у.е.**, которыми можно распорядиться двумя способами:

Вложить в компанию на 5 лет	Вложить в банк под 7% годовых на 5 лет
Вложите в компанию — у вас будет больше доля от прибыли	Вложите в банк — заработаете гарантированно

- ▶ Вкладывать можно как всю сумму, так и по частям:
что-то — в банк, а что-то — в бизнес

Правила игры

- ▶ Чтобы начать работать, вам нужен стартовый капитал:
 - **16000** для команды из 4 человек
 - **20000** для команды из 5 человек
 - **24000** для команды из 6 человек
- ▶ Получить деньги можно двумя способами: банк или инвестор
- ▶ Чтобы получить деньги, нужно выступить с презентацией проекта, которую вы подготовите позже — чем лучше выступите, тем выгоднее будут условия
- ▶ На условия также влияет недостающая сумма — чем больше денег нужно, тем сложнее

Правила игры

- ▶ Банк или инвестор — нужно будет выбрать заранее, сходить и туда, и туда не получится
- ▶ Если выберете банк, он выдаст кредит по ставке от 6% до 13% годовых на 5 лет — его нужно будет вернуть в любом случае, заработает компания деньги или нет
- ▶ Если выберете инвестора, он даст вам деньги под процент от прибыли, который назовет после презентации: это может быть как 30%, так и все 80% — именно такую часть прибыли вы отдадите ему через 5 лет

Время выбирать идеи

- ▶ Сейчас ваша задача — изучить вашу зону на карте, придумать идею для бизнеса и название.
- ▶ После того, как вы с этим справитесь, запишите все на бланк и распределите каждый свои личные **2000**.



1

1

1

1

2

2

2

3

1

2

одежда

2

лодочная станция

2

кофе с собой

3

3

3

3

4

4

4

4

4

ресторан

5

сахарная вахта

5

5

5

5

МОРОЖКА

АВТОСЕРВИС

велоремонт

продукты

булочная

ресторан

сахарная вахта

Готовим презентацию: что важно услышать инвестору?

Целевая аудитория компании

Уникальные особенности, которые отличают вас от конкурентов

Основные статьи расходов на реализацию проекта

Проблема, которую решает продукт

Бизнес-модель (на чем вы зарабатываете?)

Готовим презентацию: что важно услышать банку?

Продукт:	Продвижение:	Персонал:
<p>Какие продукты и услуги будет получать клиент?</p> <p>Какие уникальные особенности у продукта?</p>	<p>Какие каналы рекламы использовать?</p> <p>Кто аудитория рекламы?</p>	<p>Каких сотрудников нужно нанять для работы вашего проекта?</p>



МОРОЖКА

АВТОСЕРВИС

одежда

лодочная станция

ресторан

сахарная вахта

велоремонт

кофе с собой

1

1

1

1

2

2

2

3

1

2

3

2

3

4

3

3

4

4

4

5

5

5

5

5

Готовим презентацию

Инвестор

Целевая аудитория компании

Проблема, которую решает продукт

Уникальные особенности, которые отличают вас от конкурентов

Бизнес-модель (на чем вы зарабатываете?)

Основные статьи расходов на реализацию проекта

Банк

Продукт:

- Какие продукты и услуги будет получать клиент?
- Какие уникальные особенности у продукта?

Продвижение:

- Какие каналы рекламы использовать?
- Кто аудитория рекламы?

Персонал:

- Каких сотрудников нужно нанять для работы вашего проекта?

Спустя полгода после запуска вашего бизнеса, вы проанализировали первые цифры и поняли, что на данный момент он убыточен. Привлеченного капитала хватит еще на полгода, дальше — придется закрываться. Какие действия вы предпримете для изменения ситуации?

1. Полгода – не показатель. Компания еще недостаточно известна. Пока быть убыточным – это нормально, нет необходимости ничего менять. Решения будут приниматься по окончании года.

2. Необходимо изучить откуда деньги приходят, куда уходят и постараться сократить ненужные траты

3. Провести масштабную рекламную кампанию в социальных сетях с розыгрышем телефона, это привлечет внимание и принесет прибыль.

Год 2

Проанализировав, куда уходят ваши деньги, вы обнаружили, что у вас слишком высокая стоимость привлечения клиента. Необходимо срочно решить проблему, иначе — прибыли в ближайшее время можно не ждать. Ваши действия?

1. Выбрать новые каналы привлечения клиентов, выделить на них деньги и протестировать эффект
2. Провести анализ того, как конкуренты привлекают клиентов — какие каналы привлечения используют и сколько за это платят, на основе анализа скорректировать стратегию рекламы
3. Перераспределить рекламный бюджет, выделить больше денег на поддержание лояльности клиентов

Ваш клиент оставил негативный отзыв в вашем официальном сообществе в социальных сетях по поводу грубости ваших сотрудников. Вы знаете, что персонал не виноват, клиент сам спровоцировал конфликт. Запись набрала большое количество просмотров и репостов

1. Удалить запись, пока ее не увидело еще большее количество людей. Не пытаться разрешить ситуацию, поскольку вины компании нет

2. Удалить запись, но разрешить ситуацию в личной переписке с клиентом

3. Опубликовать официальный ответ компании под комментарием, где в уважительной форме объяснить, что произошло недопонимание, а также предложить в качестве компенсации скидку на ваши услуги

Год 4

Ваша компания наняла нового маркетолога, однако, за месяц ни одна рекламная кампания не принесла результата, более того он работает очень медленно и все время сдает отчеты с опозданием. Ваши действия:

1. Пересмотреть критерии отбора персонала. Нанять нового сотрудника и уволить того, который работает медленно и некачественно.
2. Прилюдно отчитать сотрудника, это напугает его и заставит работать лучше
3. Пересмотреть график работы для этого сотрудника , ввести премиальные, зависящие от результатов рекламных кампаний

Год 5

Вы решили расширить собственный бизнес. Для управления филиалом требуется директор филиала:

Кандидат 1: Недавно ушел из компании – конкурента. Он хорошо знает бизнес, в котором вы работаете и имеет опыт руководства компанией конкурентом.

Кандидат 2: Прошел в вашей компании путь от рядового сотрудника до менеджера среднего звена. Его любят и уважают ваши сотрудники.

Кандидат 3: Работал в нескольких отраслях на нескольких позициях. Имеет успешный опыт управления командами. Работа в вашей компании для него – скорее профессиональный вызов, чем способ заработка